

BAB V

KESIMPULAN

Pada bab terakhir ini akan menguraikan kesimpulan yang telah didapat dari keseluruhan pembahasan yang disajikan pada bab-bab sebelumnya, kemudian dilanjutkan dengan pemberian saran yang mungkin dapat bermanfaat bagi mahasiswa agar mampu mengembangkan kemampuannya dan untuk lebih memahami mengenai Pengelolaan Pengendalian Sistem Informasi Pemasaran di PT. BNI Syariah Bukittinggi.

5.1 Kesimpulan

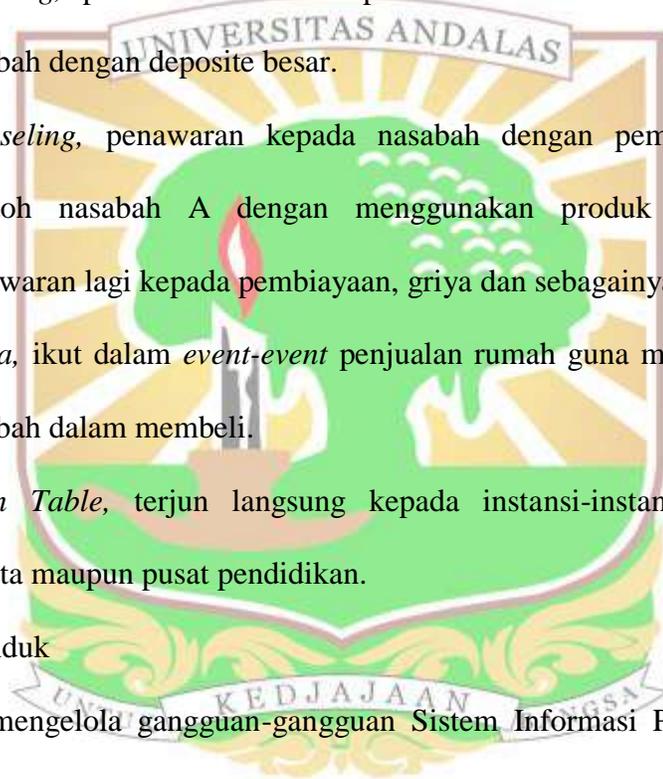
1. Sistem Informasi Pemasaran PT. BNI Syariah dalam hal ini melakukan sosialisasi dan presentasi dalam memasarkan produk-produknya ke semua departemen-departemen baik itu bersifat BUMN, BUMS, Institusi Pemerintahan, Kesehatan, Perguruan Tinggi hingga sekolah-sekolah.

Sistem Informasi Pemasaran yang diterapkan PT. BNI Syariah berupa penjualan, promosi penjualan serta kegiatan pemasaran dan penelitian pasar.

Dalam hal penjualan, BNI Syariah tidak memakai sistem penjualan, dikarenakan perusahaan ini bersifat Syariah dan tidak mencari keuntungan kepada nasabah. BNI Syariah memberikan jasanya dalam bisnis jual beli, penitipan serta pembiayaan.

Dalam Promosi penjualan PT. BNI Syariah melakukan :

- a. *Canvassing* atau *door to door*, pihak BNI Syariah langsung terjun ke calon nasabah Syarat apabila penyewa perorangan dan perusahaan / lembaga / badan usaha.
 - b. *Upsoling*, penawaran kembali produk lain dari BNI Syariah kepada nasabah dengan deposite besar.
 - c. *Crosseling*, penawaran kepada nasabah dengan pembiayaan lainnya. Contoh nasabah A dengan menggunakan produk dana, diberikan penawaran lagi kepada pembiayaan, griya dan sebagainya.
 - d. *Griya*, ikut dalam *event-event* penjualan rumah guna memudahkan calon nasabah dalam membeli.
 - e. *Open Table*, terjun langsung kepada instansi-instansi pemerintahan, swasta maupun pusat pendidikan.
 - f. Spanduk
2. Dalam mengelola gangguan-gangguan Sistem Informasi Pemasaran di PT. BNI Syariah, pembagian setiap unit-unit bersifat global dan setiap karyawan memiliki tanggung jawab atas semua gangguan-gangguan sistem informasi. Adapun yang dilakukan BNI Syariah berupa :
- a. Pembinaan Karyawan
 - b. Memasang pengendalian di Sistem Informasi, baik itu pengendalian secara umum dan pengendalian aplikasi.



Pengendalian yang dipasang di BNI Syariah diperiksa setiap bulannya oleh bagian umum agar semua informasi masih berfungsi.

Perencanaan perbaikan akibat gangguan dapat dikurangi dengan pelatihan setiap karyawan.

5.2 Saran

Untuk semakin meningkatnya Pengelolaan Pengendalian Sistem Informasi Pemasaran pada PT. BNI Syariah maka penulis ingin memberikan beberapa saran yaitu :

1. BNI Syariah diharapkan lebih gencar dalam melakukan upaya pelatihan serta penyuluhan setiap karyawan setiap bank agar mengurangi gangguan yang ada.
2. Dapat mempertahankan kepercayaan yang telah diberikan nasabah dan lebih meningkatkan pengembangan dan pelayanan pada nasabah pengguna jasa keuangan.
3. Menambah fasilitas keamanan fisik berupa pengaturan lokasi perusahaan serta alat-alat pengaman di setiap bank.
4. BNI Syariah Bukittinggi harus mempertahankan kekuatan yang sudah dimiliki, dengan meningkatkan kerjasama dan pelayanannya dengan pihak-pihak yang dapat membantu PT. BNI Syariah.

